

Para llegar a todos estos públicos, usamos una mezcla de canales digitales y contacto directo.

App móvil y web: es nuestro canal principal. Desde ahí se descarga la aplicación, se paga el euro de acceso, y se puede conocer más sobre el proyecto. Simple y directo. Venta directa a empresas y Ayuntamientos: reuniones, presentaciones y demos personalizadas donde explicamos cómo la aplicación puede ayudarles a mejorar su gestión de residuos. Aquí buscamos acuerdos más grandes y a medida.

Convenios con Administraciones Públicas: negociamos con Ayuntamientos para que integren RecoScan en sus campañas oficiales de reciclaje, lo que nos da visibilidad masiva y credibilidad institucional.

Acuerdos con centros educativos: colaboraciones para que usen la aplicación en clase, lo que además nos ayuda a llegar a las familias de forma indirecta.

Marketing digital y redes sociales: Instagram, TikTok, Twitter... Compartimos consejos de reciclaje, explicamos cómo funciona la aplicación, y creamos contenido que anime a la gente a descargarla. Todo con un tono cercano y sin vendernos demasiado.

Eventos y colaboraciones: ferias de medio ambiente, charlas en centros educativos, colaboraciones con ONGs ecologistas... Aprovechamos cualquier espacio donde podamos dar a conocer el proyecto y conectar con gente interesada.